

Відповідаємо на запит цінової пропозиції замовника

Питання читача

Виступаємо учасником публічних закупівель. До нас звернувся із запитом замовник, із яким ми не співпрацювали раніше. Цей замовник вперше планує закуповувати товар, який ми пропонуємо, та аналізує ринок задля формування очікуваної вартості предмета закупівлі та подальшого оголошення тендеру. У запиті окрім назви товару немає жодної інформації. Як правильно надати відповідь, щоб встановлена замовником очікувана вартість відповідала ринковій ціні?

Відповідь експерта

Вітаю! Якщо замовник запитує цінові пропозиції для аналізу ринку та середніх цін щодо предмета закупівлі та не надає більше жодної інформації, наприклад, щодо умов оплати, термінів поставки тощо, у потенційного учасника / постачальника є два варіанти:

Варіант № 1 — звернутися до замовника за уточненнями. Рекомендуємо уточнити таку інформацію:

кількість товару, яка планується закуповуватися;

партії товару, які плануються постачатися;

умови оплати (передплата, відтермінування платежу);

строк поставки товару;

строк виконання договору про закупівлю.

На підставі наданої замовником інформації потенційний учасник / постачальник зможе сформувати реальну цінову пропозицію. Також доцільно врахувати вартість участі.

При цьому радимо «накинути» певний відсоток до ціни, яку ви можете запропонувати на момент відповіді на запит, тобто врахувати можливе зростання ціни на ринку, оскільки замовник може оголосити закупівлю через певний час, наприклад через 1-2 місяці після

проведення аналізу ринку. Або ж узагалі наступного року, якщо запит до вас надійшов наприкінці року. Беручи участь у публічних закупівлях, учасники завжди прагнуть отримати прибуток, та чим більший він буде, тим краще. Водночас економічна ситуація нестабільна, замовник може затягнути з оголошенням тендеру, та під час проведення аукціону в учасника завжди є можливість знизити ціну.

Варіант № 2 — без звернення до замовника, учасник має можливість підготувати свою цінову пропозицію та врахувати всі ймовірні умови самостійно. Наприклад, за умови 100 % передплати та строку поставки протягом місяця ціна буде нижчою, а якщо врахувати відтермінування платежу та зазначити менш тривалі строки поставки, то ціна буде вищою.

Наведемо приклад відповіді, яким буде зручно скористатися за відсутності уточнень у запиті замовника.

Приклад

№	Умови поставки*	Найменування товару*	Ціна за од. з ПДВ*
1	Кількість товару від 1000 од.	Товар 1	100,00
	Поставка протягом 30 календарних днів з моменту заявки		
	Умови оплати — 100 % передплата		
2	Кількість товару від 800 од.	Товар 1	125,00
	Поставка протягом 15 календарних днів з моменту заявки		
	Умови оплати відтермінування платежу — 10 календарних днів		
3	Кількість товару від 600 од.	Товар 1	150,00
	Поставка протягом 5 календарних днів з моменту заявки		
	Умови оплати відтермінування платежу — 20 календарних днів		

**Наведений приклад орієнтовний, умови поставки, найменування товару, ціна за одиницю*

мають бути відредаговані відповідно до предмета закупівлі.

Таким чином, пропонуючи різні ціни залежно від умов оплати та поставки товару, потенційний учасник надає замовнику можливість вибрати найоптимальніший варіант. Замовник за таких обставин може вибрати найдешевшу ціну та передбачити в умовах закупівлі відповідні умови поставки, оплати тощо або ж, навпаки, вибрати дорожчу ціну та встановити менш жорсткі умови.

Більше статей за темою читайте на порталі RADNUK.COM.UA, адже вони обов'язково стануть вам у пригоді:

«[Замовник вимагає довідку МВС за попередній період, як бути?](#)»;

«[Неповернення коштів за скаргу при внесенні змін до ТД замовником](#)»;

«[Щодо оскарження згоди на обробку персональних даних](#)»;

«[9 типових дискримінаційних вимог замовника. Стаття 16 Закону](#)».